Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas
S/C

Versión Taquigráfica N° 736 de 2006

DIRECTORIO DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (ANTEL)

Exposición sobre el planteamiento del Sindicato Único de ANTEL (SUTEL)

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 5 de setiembre de 2006

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Juan José Domínguez.

MIEMBROS: Señores Representantes Sergio Botana, David Doti Genta y Julio César Fernández.

DELEGADOS DE SECTOR: Señores Representantes Diego Cánepa y Gustavo A. Espinosa.

INVITADOS: Señores ingeniera María M. Simón, Presidenta; Edgardo Carvalho Silveira, Vicepresidente; ingeniero José Luis Saldías, Gerente General; contadora Gladys Uranga, Gerente de Recursos Humanos; e ingeniero Roberto Monzón, Gerente de Técnica de la Información.

SEÑOR PRESIDENTE (Domínguez).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir a la Presidenta de ANTEL, ingeniera María Simon, al Vicepresidente, doctor Edgardo Carvalho, al Gerente General, ingeniero José Luis Saldías, a la Gerenta de Recursos Materiales, contadora Gladys Uranga, y al Gerente de Técnica de la Información, ingeniero Roberto Monzón.

Hemos convocado al Directorio de ANTEL en virtud de que, cuando visitó esta Comisión, SUTEL señaló una serie de inquietudes y consideramos que era muy importante conocer la opinión del Directorio a efectos de tener mayor claridad en estas cuestiones.

Los planteamientos de SUTEL se refieren a ciento veinte trabajadores vinculados con el "software", es decir, con aspectos técnicos muy calificados. Debemos decir que quedamos muy preocupados, por lo que lo más correcto era convocar al Directorio de ANTEL para que nos informara por qué optó por los caminos señalados en los distintos documentos que se nos dejó en las entrevistas que mantuvimos con el sindicato.

SEÑORA SIMÓN.- Agradezco la invitación.

Concurrimos varias veces al Parlamento, y siempre decimos que estamos dispuestos a hacerlo todas las veces que se considere necesario, porque entendemos que una de las características de un país que funciona bien -no diré ya de un Gobierno- es mantener la independencia entre los Poderes, la coordinación y el conocimiento entre las distintas fuerzas que operan y las funciones que se efectúan, la buena coordinación en el acuerdo o en la discrepancia, el mejor conocimiento, es decir, en qué está el otro, por qué lo hace, qué motivos tiene, y el respeto de las funciones de cada uno. En particular, tengo un gran apego por el Poder Legislativo porque me parece que es el órgano que tiene la ciudadanía para reflexionar los problemas a largo plazo. En ese sentido, me gusta que el Parlamento esté enterado de los planes a largo plazo de la empresa para su desarrollo, que estamos dispuestos a comentarlos en forma general, más allá del tema que hoy nos convoca, del que hoy no queremos desviarnos.

Voy a formular un comentario general y en los temas de carácter particular como, por ejemplo, proceso de compras o de elección, daremos la palabra a quienes nos acompañan.

Quiero empezar analizando un aspecto básico. Hemos tenido, y seguimos teniendo, muchas reuniones con los sindicatos, porque en ANTEL existen múltiples organizaciones; el sindicato más representativo es SUTEL. Hay otras organizaciones, como la de los fleteros, los empleados tercerizados o los agencieros. Hemos dedicado muchas horas a las reuniones con los trabajadores, en particular con el sector de informática, para analizar distintos proyectos alternativos, fundamentalmente el de "software" de facturación. De todas maneras, debemos decir que la empresa no es cogestionada. Nosotros oímos, respetamos, buscamos la mayor racionalidad, pero en el momento de tomar una resolución es el Directorio el que decide y tiene la responsabilidad de lo que decida. Por lo tanto, no me voy a poner en la posición de contestar o polemizar de igual a igual a lo que dice SUTEL. Lo que quiero que quede claro ante los señores legisladores es que los hemos oído y respetamos profundamente todas sus expresiones.

¿Qué disyuntivas se plantean? Muchas veces se plantean disyuntivas en la compra de algunas cosas, entre ellas, las de "software". En primer lugar, me voy a referir a la posición predominante que hemos oído dentro de la empresa, que tiene que ver con su desarrollo por parte de los técnicos de ANTEL. En segundo término, al desarrollo dentro del país por parte de empresas nacionales y, en tercer lugar, a la compra de empresas extranjeras. Es decir que hay tres niveles distintos.

En cuanto al desarrollo dentro de ANTEL por parte de técnicos de la empresa, creemos que no es el momento para desarrollos grandes, porque para la gestión habitual de la empresa -no para desarrollos nuevos- es preciso contratar casi tantos funcionarios como los que tenemos. Hay alrededor de ciento sesenta funcionarios y se están contratando por vía de empresas -por aquello de la prohibición de ingreso a la función pública- otro tanto en tren de disminución. Tenemos un plan de ir sustituyendo esa forma de contratación por el contrato de trabajo, es decir, que no ingresen como funcionarios públicos, pero sí a través de contratos de trabajo directos en lugar de hacerlo vía empresas. Creemos que las empresas tienen que manejarse con mucho cuidado en el tema de la eficiencia, preanticipando un Estado más ágil y fácil de cambiar. En momentos en que estamos contratando otro tanto de funcionarios para la operación normal, no parece sensato ponernos a desarrollar grandes paquetes de "software".

Dentro de los paquetes de "software" hay más grandes y más chicos. El de tarificación o de "billing" es uno de los paquetes más grandes que tiene una empresa de telecomunicaciones y de los más riesgosos. Digo esto porque si ANTEL se queda sin facturar un mes es un impacto grande no solo para la empresa sino para el país, porque ANTEL aporta al país. Por ejemplo, el año pasado aportó aproximadamente US$ 115:000.000, lo que significa mucho dinero medido en cualquier escala. Si hacemos una comparación con el Plan de Asistencia Nacional a la Emergencia Social, esta cifra es más de lo que costó este Plan; si uno lo compara con las exportaciones, está en el orden de productos importantes. Por ejemplo, significa un tercio de la exportación de carne, lo que implica mucha plata. También podría significar un tercio del superávit primario que el país comprometió con el Fondo Monetario Internacional para mantener las líneas de crédito. Nos gustará o no que estemos en deuda con el FMI, pero consideramos que cumplir es importante para el país. La condición para mantener las líneas es un superávit primario de 3.5%. De ese 3.5%, la contribución de ANTEL representa la tercera parte. Por eso, todo lo que pueda afectar la facturación de ANTEL es ultrasensible para el país.

Entonces, con respecto al desarrollo en casa, el propio, por un lado no tenemos las capacidades suficientes -digo esto sin desmedro de los buenos profesionales que son los funcionarios de ANTEL-, porque si para el

mantenimiento normal precisamos más de los que tenemos, no estamos para un desarrollo de los más importantes que tiene una empresa. Por otra parte, no podemos arriesgar un pelo en esto. Además, este Directorio encontró que esta era una compra que estaba muy atrasada; se había empezado en el Directorio anterior, que había encontrado dificultades, y, en particular, tuvo esta discusión con el sindicato, por lo que la suspendió y optó por delegarnos el problema. Consideramos que este asunto lo debíamos enfrentar y resolver lo antes posible. No tuvimos toda la suerte que hubiéramos deseado en cuanto a que este tema estuviera terminado; de esa forma, no estaríamos discutiendo este tema porque ya se habría solucionado; hubo algunas dificultades de por medio.

Ahora quiero hablar de las opciones y las posibilidades que teníamos. A nuestro juicio, el desarrollo en casa se debía descartar. Además, creemos que la función principal de los excelentes informáticos que tiene ANTEL no es sentarse y escribir líneas de códigos y crear un programa que otros venden, que ya está hecho, sino aplicar sus conocimientos en telecomunicaciones para operar mejor esos programas, para usarlos de manera que correspondan a las necesidades del organismo. Su "know how" principal está en cómo se relaciona la informática con las telecomunicaciones y no en hacer informática pura; llevando las cosas al límite -lo digo de manera caricaturesca- no nos ponemos a fabricar los lápices que usamos. Nosotros somos una compañía de telecomunicaciones, y lo principal que hacemos no es informática. No tenemos personal suficiente, por lo que no podemos arriesgarnos con un producto que no está desarrollado.

Por otra parte, está el tema de la industria nacional, que me parece es el más importante y respetable. En este tema en particular de la facturación no hay empresas que tengan paquetes de "software" ya funcionando. ¿Los podrían desarrollar? Sí, dándoles tiempo suficiente. Esperamos en otros casos que se pueda dar el tiempo suficiente porque para este Directorio importa mucho poder apoyar a la empresa nacional.

El apoyo a la empresa nacional tiene que darse con cuatro condiciones básicas. La primera es que no resulte más caro a la empresa a largo plazo. Podría resultar un poco más caro una primera iniciativa, un primer fomento, pero a la larga resulta más barato porque, de lo contrario, ello recaería en las tarifas que pagan todos los uruguayos. La segunda condición es que debe existir el tiempo suficiente para un desarrollo conjunto en el que intervengan los técnicos de ANTEL, lo que jerarquizaría su función. La tercera -creo que la más importante- es que lo que se desarrolle no sea por única vez y para vendérselo solo a ANTEL porque no tiene sentido, sino que se aproveche el conocimiento del organismo para desarrollar algo que después se pueda vender a otros. Es decir, que se junte el conocimiento de ANTEL en telecomunicaciones y el de las empresas de informática a fin de que se logre un producto que se pueda vender a otros más. No necesariamente hay que tener en cuenta solo lo referente a telecomunicaciones, porque a veces una facturación sirve también para una compañía que vende otra cosa. La idea es que el producto se pueda vender a otras empresas en el Uruguay e idealmente exportar. La cuarta es que de ninguna manera vamos a rebajar los estándares de calidad, porque flaco favor le haríamos a la industria nacional si permitiéramos hacer cosas de segunda; en el Uruguay somos capaces de hacer cosas de primera y debemos hacerlas.

Estamos entusiasmados en todas estas hipótesis, sobre todo en apoyar a la industria nacional, y lo vamos a hacer en caso de que haya tiempo suficiente para el desarrollo. En este caso, los programas de facturación de las empresas de telecomunicaciones son de los más complejos del mundo porque es más fácil facturar electricidad o gas -que se vende un producto solo; en todo caso varía la tarifa a lo largo del día, pero no más que eso-, que las telecomunicaciones, que tienen infinidad de productos, paquetes comerciales, horarios de tarificación, etcétera. Es decir, un montón de cosas que ni siquiera tenemos ahora, que podríamos ofrecer pero no contamos con el programa. Por ejemplo, si usted tiene un celular, le facturamos de tal hora a tal hora a la empresa y fuera de ese horario, a la persona. Esto sería más que lógico, pero en este momento no lo podemos ofrecer. Entonces, para nosotros es una herramienta indispensable para la mejor comercialización y para la facturación. En este caso consideramos que hay que comprar un producto que alguien ya tenga funcionando y probado en más de una compañía de telecomunicaciones, por el atraso que ya había y por los riesgos que se corren.

Para mí esta es la principal exposición de motivos.

SEÑOR CARVALHO.- La exposición de la señora Presidenta ha sido muy completa para justificar o explicitar las razones que el Directorio de ANTEL tiene sobre este tema. Simplemente quiero dar plena seguridad de que todos los argumentos que plantea el sindicato más representativo, en este caso el Sindicato Único de Telecomunicaciones, han sido considerados largamente por el Directorio. Hemos

tenido diálogos con ellos de manera permanente desde antes y después de asumir como Directores. Si sumáramos las horas que hemos estado reunidos con los dirigentes de SUTEL, yo diría que en conjunto representaría varias semanas en estos dieciocho meses.

Queremos trasmitir a la Comisión la seguridad de que en ANTEL existe diálogo y participación, en el sentido de que la organización sindical tiene todos los caminos abiertos para hacer llegar sus inquietudes, sus propuestas, sus críticas y sus razonamientos. En todos los casos, esa actitud ha sido atendida por el Directorio y ha tenido como contrapartida la atención por parte de las autoridades de ANTEL de las inquietudes sindicales, a tal extremo que hemos llegado a constituir una Comisión bipartita de carácter permanente, la Comisión Especial de Relacionamiento, integrada por jerarcas del más alto nivel de la Administración y por delegados de SUTEL, que se reúne de manera periódica, con gran flexibilidad, varias veces por semana, para considerar los temas más diversos.

Los argumentos que SUTEL expuso en esta Comisión, pueden tener la convicción de que lo hizo antes frente al Directorio. Este los examinó, los atendió, los escuchó, razonó sobre ellos y tomó la decisión que creyó más acertada. Como decía muy bien la ingeniera Simón, las empresas públicas no están cogestionadas sino que, según el mandato constitucional, están gestionadas por Consejos o Directorios designados por el Presidente de la República con venia del Senado. Entonces, en el acierto o en el error, la responsabilidad es nuestra y, naturalmente, indelegable.

Lo único que quería era intervenir para trasmitir a ustedes la seguridad de que los argumentos y los razonamientos expuestos por la organización sindical han sido exhaustivamente considerados, y que el Directorio reflexionó y razonó sobre ellos antes de tomar las decisiones que adoptó.

SEÑOR DOTI GENTA.- En primer lugar, quiero agradecer la presencia del Directorio de ANTEL y sus asesores.

En segundo término -quiero que conste en la versión taquigráfica-, particularmente hemos tenido un contacto muy directo con la Presidenta y su Secretaría por inquietudes de nuestro departamento. Quiero resaltar que siempre hemos recibido una delicada y amable atención, independientemente de los resultados. En la reunión del 10 de mayo próximo pasado la señora Presidenta de ANTEL me explicaba muy sinceramente que es muy difícil a veces decir que sí a todos los planteamientos, y que la idea del actual Directorio -en la que coincidimos- es optimizar los recursos a fin de generar una mejor acción del ente que ellos presiden.

Con respecto al tema en cuestión, quiero decir que, si bien no tuve oportunidad de estar presente cuando vino la delegación de SUTEL a esta Comisión, he leído la versión taquigráfica. Como no soy experto en el tema, tengo una persona que me asesora. Para no extenderme más, voy a alcanzarles unas preguntas para que ustedes puedan responderlas -por lo expresado por la señora Presidenta parecería que tienen muy claro este tema-; quizá algunas de ellas ya han sido contestadas, pero eso lo decidirán ustedes. Podrán ver que dejé sin efecto la séptima pregunta. Disculpen si alguna de ellas no es clara; intento trasladar las inquietudes que me surgen luego de leer la versión taquigráfica de la sesión a la que concurrió el gremio, no por coincidir con ellos; simplemente queremos conocer las respuestas de ustedes y luego haremos la composición final.

SEÑOR BOTANA.- Para comenzar debo hacer una constancia idéntica a la del señor Diputado Doti Genta. Quiero hacer un especial agradecimiento por la atención que hemos recibido por parte del Directorio cada vez que hemos tenido que hacer algún planteo, especialmente el de las agencieras del interior de la República, que tuvo una respuesta rápida y sensible. Otro que nos movió mucho, especialmente a los habitantes de Cerro Largo pero también a los del resto del país, fue la sensibilidad que tuvo ANTEL cuando sucedieron los episodios de Plácido Rosas. Quiero que conste en la versión taquigráfica el agradecimiento que hemos trasmitido personalmente. También nos ha tocado discrepar en algunas cuestiones vinculadas al trabajo de esta Comisión, por ejemplo, el tema del transporte y cuál es la manera más eficiente de realizar los fletes, etcétera. Pero también en esos casos hemos recibido atención, y eso vale muchísimo. Quiero que el agradecimiento conste, porque además corresponde.

Ayer, en una publicación de un diario se da a conocer un trabajo realizado por Gerentes de ANTEL en el cual se indica una serie de medidas que habría que tomar para recuperar la competitividad, especialmente en la

telefonía básica, ante la pérdida de participación de esta, ante el riesgo en que se encuentra ANTEL en el mercado por el alto costo que esta telefonía monopólica tiene; pero al final de cuentas todos sabemos de la existencia de las elasticidades cruzadas. Entonces, vemos cómo un tipo de producto es sustituido por uno similar cuando su costo sobrepasa el precio que el mercado está dispuesto a pagar por él. Eso le ha pasado a ANTEL en lo que tiene que ver con la telefonía básica, y saludamos las medidas que se están tomando para recuperar la competitividad.

En el informe que mencionaba hay algunas cosas bien interesantes. Primero, el reconocimiento de que el monopolio es algo que no beneficia; lo segundo es que en las proyecciones que se hacen, se toma en cuenta el riesgo que corre ANTEL en el mercado de la telefonía celular y cómo las empresas internacionales podrían pasar a tomar una porción del mercado que, en el largo plazo, estaría igualando la que tiene ANTEL, considerando la ventaja que tiene ANTEL, en la medida en que todos los organismos públicos y las personas vinculados a la función pública utilizamos los servicios de la empresa de nuestro Estado. Allí también se hace mención a cuáles han sido las políticas comerciales y cómo han sido orientadas al producto y no al cliente. Asimismo, se reconoce la necesidad de orientarlas al cliente, y es bueno que el Estado empiece a pensar en que tiene que servir a seres humanos que demandan productos, pero que todos somos seres humanos. En definitiva, creo que este es un buen reconocimiento y una buena elección de política. También se reconocen las desventajas que tiene el sector público a la hora de hacer negocios, es decir, los procedimientos de compra, que es lo que nos ocupa en la reunión de hoy. Me refiero a la carga impositiva y la transferencia a Rentas Generales, en lo que hacía hincapié la Presidenta. También surge que, por otro lado, ANTEL a lo largo del tiempo ha gozado de ese monopolio pero, de cualquier manera, hoy está en competencia. Seguramente, el Estado debería pensar acerca de esta cuestión en la medida en que con la baja de tarifas el nivel de actividad general de la economía se vería mejorado; hay estudios realizados que nos permiten tener la convicción de que no caería la recaudación fiscal. Claro, no habría transferencias de ANTEL si hubiera rebajas de costo, pero sí una mayor recaudación por el mejor nivel de actividad. Quiere decir que estaríamos frente a una situación similar para el Estado y mejor para la economía. Por lo tanto, sería buena cosa que el Estado comenzara a pensar en sus tarifas públicas.

En lo que hace a este llamado en particular, hice esta introducción porque se relaciona con la filosofía que cada uno de nosotros tiene y para demostrar cómo vamos empezando a coincidir en distintas cosas, y creo que eso es bien importante

Acá hay dos cosas en juego. La primera es la política del organismo respecto a si compra software propio o si confía en el desarrollo de sus propios técnicos. Creo que esa cuestión ha sido claramente respondida por quien gobierna ANTEL y, más allá de la discrepancia que indudablemente ha expuesto el sindicato, manda quien manda, quien es legítimo que mande, y eso está bien.

Con respecto a si se oye a los técnicos o no, acá el sindicato no dijo no ser oído, sino que específicamente manifestó en el seno de la Comisión -y consta en la versión taquigráfica- que no se le dio respuesta a sus planteos. Eso es cuestión del Directorio; este sabrá si tiene que darle respuesta, si tiene la voluntad de darla o no. Pero la queja específica fue esa.

En cuanto a los procedimientos de la licitación, ahí sí entra una cuestión que no depende de la voluntad del organismo; ahí tenemos algunas cuestiones de procedimiento. Y así como lo dijimos en ausencia de este Directorio, en la reunión a la que concurrió SUTEL, lo vamos a repetir hoy: la compra pública debe seguir los procedimientos y, además, debe ser absolutamente transparente; se tiene que conocer en todo momento. En el Estado tenemos un sistema de compras por el cual deben calificar las empresas y debe calificar el producto que se compra, y eso debe ser hecho en los precios que la licitación determine, que a veces no son necesariamente los mínimos. Hay dos o tres sistemas. La legislación uruguaya prevé el desempate entre empresas cuyas ofertas difieran en un 5%. Pero, de cualquier manera, se nos han generado algunas dudas sobre este procedimiento específicamente.

La primera duda es acerca de si el producto que se está comprando hoy es el adecuado en la medida en que el sindicato nos informa que el proceso de compra es un proceso que tiene tres años de antigüedad, y por ello no estaba previsto en los pliegos ni la tecnología GSM ni el ADSL, que serían baches imperdonables en una compra hecha al día de hoy.

Lo segundo es que se nos indica en la información que nos da el sindicato que debían calificar dos empresas como mínimo en el proceso y, de acuerdo con esa información, solamente una de las empresas habría

calificado en cuanto tal, específicamente, la GSM. La empresa Converse, con la cual se estaba haciendo la negociación a través del Programa de Naciones Unidas, más específicamente a través de la UNOPS, que es la organización con la que tomé contacto. La información que tengo me fue proporcionada por el representante de este organismo que está trabajando en el tema en Uruguay.

La empresa Converse no había calificado como tal en la licitación. Este buen señor nos indicó que se estaba trabajando con la empresa Converse porque había sido adquirente de la empresa GSM. De cualquier modo, eso no califica a la empresa Converse, por la doble condición requerida, es decir, que califique la empresa y que después califique el producto.

En nuestro sistema está previsto que debe haber calificación de la empresa y después se ve la calificación de la oferta técnica y el tema del precio, pero la primera etapa es esa. No se puede recalificar a los que no han calificado en una primera parte, porque sería como abrir la posibilidad de participar en la licitación a empresas que no se hubieran presentado a ella por no cumplir con los indicadores financieros, económicos o jurídicos requeridos.

El tema es esa situación de no negociar en el ámbito de lo nacional sino en el de Naciones Unidas con una empresa que no había calificado en la licitación. Después tenemos un comunicado del propio Directorio de ANTEL con respecto a versiones de prensa inexactas, emitido al otro día de la comparecencia de SUTEL en este ámbito. En el comunicado se expresa que a partir de esta elección se resolvió realizar la inversión a través de la oficina del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, la que, con la confianza del Directorio, vio las ofertas y negoció la compra y las condiciones para la adquisición del nuevo software, ratificando a la empresa Softel, que había sido la que se ubicaba en primer lugar en ocasión del llamado realizado en el año 2004 en el ámbito nacional e internacional.

Acá vemos varias cuestiones. Cuando estuvimos en Naciones Unidas se desconocía a esta empresa Softel, pero creo que cuando se llama a licitación no es para negociar después, como quien compra un kilo de naranjas, el precio y las condiciones de compra. Cuando hay un proceso licitatorio hay que respetarlo; el llamado ya es un documento público y parte del contrato posterior. Parte del contrato es la firma. No se puede estar entrando en un proceso de agregue, quite o cambie la empresa que no calificaba y ahora califica. Si fuera así, estaríamos frente a un procedimiento bastante desprolijo y, sinceramente, no creemos que sea esa la voluntad ni el ánimo del Directorio. Creo absolutamente en las palabras que estoy diciendo. No creo que este Directorio tenga la intención de caer en procedimientos erróneos. Si es que está en un camino equivocado, tiene tiempo de enmendar los errores.

Lo otro que me preocupa y que quiero trasladar es lo siguiente. No se trata de un tema de procedimiento sino de política, y están en libertad de responderlo o no. El sindicato, entre las cosas que cuestiona, dice que se puso al frente de la División a alguien que no tiene conocimiento de tecnología de la información, que no es un profesional del área, que estuvo en otros sectores dentro de ANTEL y que fue históricamente el abanderado de las compras, el impulsor de las licitaciones de compra de los sistemas, que hablando con otros Directorios las habían podido frenar. Expresan que quedó al frente de la División la persona que tiene más perfil y más historia como comprador nato de productos en mano. También dice que les pusieron ahí a un tipo que lo único que ha hecho toda la vida es comprar, siendo ellos la Gerencia de Desarrollo, lo que no tiene mucho que ver.

Estas son afirmaciones del sindicato. Por supuesto, están en libertad de responder o no, porque acá lo que hay son valoraciones que pueden ser respondidas o no.

SEÑORA SIMÓN.- Voy a contestar algunas cuestiones de tipo general y después, si me lo permiten, le voy a ceder la palabra a la contadora Uranga para que hable sobre el proceso que, por cierto, es complejo, pero creo que dará las respuestas que dejarán totalmente tranquilo al señor Diputado sobre la transparencia del procedimiento. Este ha sido complejo por la fuerza de los acontecimientos, porque el Directorio anterior lo dejó dormir y fue necesario retomarlo. Además, los motivos de urgencia creo que quedan claramente expresados o tienen mucho que ver con los motivos de competitividad.

Voy a empezar por contestar, porque quiero hacerlo, algo que el señor Diputado dijo que podíamos contestar si queríamos. La persona a la que se refirió es el ingeniero Roberto Monzón, aquí presente.

Nadie puede dejar de lado que a veces existe cierto espíritu corporativo en todas las profesiones.

El ingeniero Monzón es como yo, ingeniero electricista y no ingeniero en computación. Entonces, puede ser visto con cierto recelo por los ingenieros en computación, pero conocemos empresas que tienen sus centros de cómputos dirigidos por contadores, por profesionales variados, porque lo que hay que saber para dirigir un centro de cómputos de una empresa es el papel que ese centro de cómputos tiene que desempeñar para la empresa; tampoco se tiene que saber escribir líneas de código. Nosotros sabemos escribir líneas de código porque los ingenieros electricistas muchas veces tenemos que programar bastante, ya que en este momento casi cualquier aparato electrónico no es solo material, también tiene programación, hasta un microondas. Así que en general sí tenemos conocimiento y no nos consideramos ignorantes de la materia. Tampoco creemos que las únicas personas aptas para dirigir un centro de cómputos tengan que ser ingenieros en computación.

Por otro lado, el ingeniero Monzón ha aconsejado muchas veces sobre la compra de programas, igual que muchísimos profesionales en ANTEL, porque este ente fabrica la menor parte de las cosas con las que trabaja. Nosotros le tenemos confianza porque ha aconsejado bien esas compras y ha dedicado la parte fundamental de su desarrollo a cómo aplicarlas y cómo hacerlas funcionar en el entorno uruguayo. Basta con decir que él proviene de ANCEL, proviene de la parte móvil y allí dirigía la parte informática. ANCEL, dado su crecimiento y dinamismo, es de las partes más móviles de ANTEL, en que se ha requerido más innovación y más espíritu de empresa. Para nosotros eso constituyó un punto a favor para pedirle que se pusiera a la cabeza de esa División.

Nada se dice del tema del surgimiento de esa División y de la necesidad que tuvimos de variar la organización. Creo que también es necesario decir que en la preexistente División Informática, nosotros, el Directorio, encontramos muy serias irregularidades que desencadenaron en una investigación administrativa y el sumario de cuatro funcionarios de alta jerarquía, incluyendo un Gerente de División, que es la más alta jerarquía por debajo del Gerente General.

En ese momento necesitábamos la colaboración de una persona muy sólida y el ingeniero Monzón es una persona muy sólida. De hecho, yo lo conozco desde que fue alumno mío en la Facultad de Ingeniería. Es una persona sumamente sólida que ha necesitado tomar opciones, a veces difíciles para la empresa, sobre todo por estar en la parte más dinámica. No tenemos dudas de su honestidad. Naturalmente, puede discreparse con sus opiniones; todo el mundo tiene derecho. Yo a veces discrepo con sus opiniones y discutimos sobre distintos tópicos que hacen al desarrollo de la empresa.

Eso, para sacarlo del camino.

Con relación a los temas por los que empezó el señor Diputado, que me parecen de la mayor importancia, creo que sí, que conviene empezar por ahí. ANTEL tiene una situación de exclusividad sobre la telefonía fija que aspiramos a mantener. De todas maneras, la situación es mejor que si esa disposición no estuviera en cuanto al apoyo a la empresa pública, que, a su vez, hace contribuciones importantes a Rentas Generales; pero existe lo que se llama una competencia intermodal, que es la competencia de otro modo de comunicación. En particular, en los sectores de más bajo consumo se ha dado una disminución que hay que medir en su justo término; ha sido del orden de unos ocho mil o diez mil en un millón. Tampoco es algo enorme, pero muestra una cierta sustitución del fijo por el móvil, sobre todo el móvil de tarjetas, que es muy preferido en los sectores de bajo consumo porque permite controlar muy bien el gasto. ¿Qué hacemos con respecto a eso? No nos quedamos mirándolo pasivamente; estamos pensando en nuevos servicios sobre la red fija, en particular, servicios que hagan más atractiva la telefonía fija -aun en la banda ancha que se da a través de la telefonía fija-, en servicios con imagen dados sobre la red fija, que es siempre la inversión más importante que tienen las empresas de telecomunicaciones. Cuesta más eso que no se ve, que está enterrado -que es cobre o fibra óptica- que todo lo que uno puede ver y por lo que a uno lo pueden pasear. Como la gente muchas veces dice: la inversión más grande es la que está enterrada, es la que no se ve.

Entonces, pensamos en nuevos servicios que sobre todo difundan cultura, información en la forma más amplia posible y pensamos lanzarlo en forma piloto el año que viene. Hay otros que ya están siendo lanzados, como mayor amigabilidad del terminal fijo -que a esta altura se quedó un poco atrás del móvil en cierto modo-, dotándolo de memoria y de más facilidades que hagan su uso más atractivo.

En cuanto al mercado, efectivamente, la parte de telefonía fija pensamos mantenerla. No es muy razonable pensar en crecer en número, porque en Uruguay ya hay una línea fija cada tres habitantes, y de ese número es

difícil crecer. Quizás se puede crecer algo, pero más bien hay que crecer en servicios que en cantidad, porque es de las penetraciones altas del mundo. En cambio, está en fuerte crecimiento el segmento celular, que en algún momento va a saturar, por un motivo muy sencillo: somos un poquito más de tres millones de personas y ya estamos en algo más de un millón y medio de celulares. Ahora estamos en franco crecimiento y tenemos que apoyarlo con todas las fuerzas, porque una vez que uno capta al cliente es más fácil que el cliente se quede con uno. Entonces, en este momento, la empresa tiene que hacer una fuerte apuesta a crecimiento en móviles, y parte de esa apuesta es este software de facturación, porque una de sus principales funciones y una de sus principales urgencias es la facturación de los prepagos.

Si me permiten, voy a hacer una breve explicación técnica. ¿Por qué es más difícil facturar un prepago que un pospago? El pospago es el de contrato, el prepago es el que la gente llama "de tarjeta". Un pospago es más parecido a un teléfono fijo: usted realiza el consumo por mes y a fin de mes se hace la suma y se le envía la factura; simplemente hay que registrar el consumo que hace. En cambio, en un prepago, como usted ya compró la tarjeta, en el momento en que hace la llamada, este software de facturación y las máquinas en que reside el software de facturación tienen que comunicarse con la central, que capta la llamada para saber si ese número tiene crédito y cuánto tiene y durante la comunicación saber si tiene crédito y cuánto es. Es una operación que se tiene que hacer en tiempo real -es decir, mientras transcurre la comunicación, no después, a fin de mes- y en estrecha interacción con la red de telecomunicaciones, y en eso hemos tenido fallas. Ustedes son usuarios; habrán visto fallas de facturación que en general resolvemos -siempre que podemos- no cortando el servicio pero perdiendo la facturación por algunos minutos, y quizás alguna hora, en el peor de los casos. Lo peor es que la gente se da cuenta y, entonces, empieza a llamar más y saturan las centrales. Por eso es que tenemos sumo apuro en comprar esto, porque tenemos que hacer el software de prepago y lo tenemos que hacer bien. Primero lo tenemos que hacer bien, sin fallas y, segundo, ofreciendo nuevas y más posibilidades. Todo esto va junto con la modernización de la gestión de la empresa.

En cuanto al tema del procedimiento de compra, si el señor Presidente me permite, pediría a la contadora Uranga que hiciera un resumen, sobre todo para aclarar en qué situación estamos actualmente.

SEÑORA URANGA.- En cuanto a la preocupación tanto del señor Diputado Botana como del señor Diputado Doti Genta referente a los procedimientos de compra y a la aplicación de la normativa vigente, que es la del TOCAF 1996, debo decir que es preocupación permanente de mi Gerencia, del Directorio actual y de los Directorios anteriores.

Simplemente a vía de ejemplo, debo decir que ANTEL, como empresa pública, debe ser de las pocas empresas que no ha reiterado observaciones del Tribunal de Cuentas -que es el órgano que controla los procedimientos de contratación- por razones de procedimiento. O sea que debemos ser una de las pocas empresas públicas que no tiene observaciones del Tribunal de Cuentas por procedimientos, de lo cual me enorgullezco..

Esta compra, especialmente por todo lo que tiene alrededor, es tal vez muy delicada y como tal se analizó, no solo por lo que implica para el conjunto de la sociedad, por la materialidad que tiene, por el enfrentamiento que puede haber con el principal gremio que tiene ANTEL, que es SUTEL, sino también por la forma complicada en que se desarrolló el procedimiento. Nosotros empezamos con un procedimiento licitatorio que, para garantía de lo que estábamos comprando -un producto no muy probado en el mercado en aquel momento-, se puso en Internet todo el pliego para que todos los posibles proveedores u oferentes hicieran aportes técnicos al pliego. Estuvo en Internet durante tres meses para recibir información que enriqueciera el pliego. Después se confeccionó definitivamente el pliego, que es la base para todo el proceso y para todos los oferentes, y se autorizó el llamado a licitación con ese pliego. Ese pliego tenía dos etapas: una de precalificación técnica y otra de precios. Después de la de precalificación técnica se ponía la condición de que para abrir los precios tenía que haber más de un oferente que calificara; por lo menos tenía que haber dos. ¿Qué pasó? Creo que se presentaron cuatro oferentes, de los cuales solo uno precalificaba. Por ello hicimos una consulta verbal al Tribunal y de nuestra parte nos quedó claro que no podíamos seguir con el procedimiento licitatorio, porque al haber un solo oferente -por más que técnicamente fuera muy bueno- no iba a haber competencia entre precios; los precios podían dispararse brutalmente. El Tribunal coincidió en que dado que el pliego que se había aprobado tenía la condición de que debía pasar más de uno, no se podía continuar con el proceso licitatorio. El Directorio anterior no tomó la decisión y la postergó, y este nuevo Directorio decidió dejarlo sin efecto. O sea que el proceso licitatorio, de acuerdo con la normativa vigente, se terminó dejando sin efecto.

En ese momento teníamos dos caminos a seguir. El producto lo necesitábamos sí o sí, porque de lo contrario no podíamos hacer paquetes de precios para los clientes y había servicios que no podíamos dar de acuerdo con las condiciones que requería la empresa. Por lo tanto, o bien iniciábamos una compra por el procedimiento del artículo 33.3 literal I) de la ley de urgente consideración o buscábamos algún otro camino. Como el entorno ya estaba tan complicado, seguir participando y sacar un procedimiento por la ley de urgente consideración en ese momento no nos parecía del todo limpio. Nos parecía que debía haber otro actor que pudiera jugar con criterio independiente y con conocimiento de comprar este tipo de productos a nivel internacional. Por eso nos encaminamos a través de Naciones Unidas, para que una de sus oficinas de compras, que es UNOPS, llevara a cabo el procedimiento. Cuando vino UNOPS para saber qué habíamos hecho nosotros hasta ese momento, le mostramos todo el proceso licitatorio. Quiero aclarar que cuando se deja sin efecto el proceso licitatorio se mandan todos los antecedentes al Tribunal de Cuentas, este interviene y está de acuerdo, sin hacer observaciones. Por eso estamos en camino para empezar el nuevo procedimiento.

Vimos la posibilidad de que podíamos hacer una contratación con Naciones Unidas a través de UNOPS para que esta hiciera todo el procedimiento de la compra. Con eso teníamos, en cierta forma, una garantía adicional, porque era gente que conocía los productos, las empresas y tenía una experticia internacional, y que aunque nos cobrara por ello nos iba a dar un gran apoyo. Ustedes saben muy bien que esos procedimientos se hacen entre las Naciones Unidas y la OPP; es un convenio que se firma entre las dos partes. Nosotros realizamos un informe justificando la necesidad y por qué lo hacíamos a través de Naciones Unidas; lo mandamos al Ministerio de Industria Energía y Minería, y de allí pasó a la OPP, que hizo un informe favorable. Después de todo esto se firmó un acuerdo marco entre las Naciones Unidas y la OPP para encomendar a UNOPS la compra del software. Entonces, UNOPS nos preguntó qué habíamos hecho hasta el momento con relación a esta compra. Nosotros le mostramos lo que habíamos hecho y UNOPS mandó una auditoría del exterior para que viera cómo realizamos el procedimiento -para ver si estaba bien hecho-, que ya tenía la auditoría del Tribunal, que había dicho que estaba bien. En función de eso dijo que podían tomar como que el procedimiento lo habían hecho ellos y continuar con él. ¿Por qué? Porque estaban avalando que lo que habíamos hecho estaba bien y que realmente lo único por lo cual nosotros, de acuerdo con nuestra normativa, no podíamos seguir era porque quedaba uno solo. Entonces ellos dijeron que estaban de acuerdo con el procedimiento y que de ahora en adelante tomaban el que quedaba y empezaban a negociar. La realidad es que empezó a negociar, lo mandó al Comité de Nueva York y llegó a la conclusión de que si bien el producto era bueno, había otro tipo de problemas, por lo que no nos recomendaba seguir con esa contratación. Mientras tanto, nosotros enviamos todo el expediente del acuerdo entre las Naciones Unidas y la OPP al Tribunal, y este avaló el procedimiento y dijo que estaba bien. Estableció que cometía al contador delegado de ANTEL la intervención del gasto cuando se hiciera el contrato entre UNOPS y la empresa que nos iba a proveer de software.

¿En qué etapa estamos ahora? En la que UNOPS nos recomienda que no debemos seguir con esa empresa. Por lo tanto, estamos buscando que a través de UNOPS se haga un llamado general abierto, que es más corto que un procedimiento de acuerdo a la licitación nuestra porque tiene otros requisitos y otra flexibilidad, pero que nos da garantías en cuanto a transparencia, a flexibilidad y a precios. Son las mismas garantías que tiene un proceso licitatorio en este país, y además nos da la tranquilidad de que alguien que tiene la "expertise" en compras de esta magnitud está opinando sobre el producto y la empresa.

No hemos dejado de cumplir con ninguna de las normativas vigentes ni pretendemos hacerlo porque, reitero, ni este Directorio ni los anteriores se han caracterizado por reiterar situaciones por procedimiento que haya observado el Tribunal de Cuentas. O sea que a lo que ustedes les preocupa, a nosotros y a todos los Directores de esta empresa también nos preocupa.

SEÑORA SIMÓN.- Para concluir, quería resaltar algo que dijo la contadora Uranga sobre la "expertise". Efectivamente, este tipo de cosas en una empresa de telecomunicaciones se compra una vez cada algunos años, por lo que ninguna empresa tiene una gran "expertise" y entonces nos viene muy bien un apoyo internacional.

Por otra parte, quiero decir que este llamado que va a hacer las Naciones Unidas a través de UNOPS de ninguna manera excluye a empresas nacionales. Se va a hacer un llamado abierto y las empresas uruguayas pueden participar. Inclusive se está pensando en dar condiciones favorables para la asociación entre empresas internacionales y uruguayas, que es lo más probable que pase. Que nosotros sepamos, empresas uruguayas -podría haber sorpresas, pero serían colegas nuestros y los conocemos bastante- no han hecho esto.

Por otra parte, si una empresa extranjera fuera a implantar esto -tendría que trabajar durante meses- no va a traer empleados de otro lado y pagarles viáticos. Entonces, lo normal es que se consorcie, lo que nos parece bien, porque habrá una transferencia de tecnología que, inclusive, vemos con agrado. En ese sentido, estamos buscando estimular esta posibilidad, por lo que no la dejamos afuera.

Olvidé contestar una pregunta del señor Diputado Botana. Sí se respondió al sindicato; tal vez no se haya respondido lo que esperaba, pero sí se contestó.

SEÑOR PRESIDENTE.- En principio, debo admitir que la Comisión está empezando esta instancia un tanto tarde, porque el sindicato concurrió el 12 de julio de 2006, y pasó mucho tiempo.

Uno de sus integrantes expresó que había compras dudosas, etcétera, y lo peor era que el Directorio no había respondido; la respuesta ya fue dada por la Presidenta de ANTEL.

Por otra parte, se dice que el personal de ANTEL es muy calificado y, en ese sentido, me interesa saber si no está capacitado para elaborar este software y por qué. Me parece que este aspecto debe quedar claro.

Como no creo que vaya a intervenir nuevamente, porque no considero que sea necesario, quiero decir que me queda muy claro la respuesta a la preocupación planteada por el sindicato vinculada con el sistema de funcionamiento de compras y de licitación. Por supuesto, el resto de los integrantes de la Comisión tienen total libertad de tener dudas, pero como miembro -en este caso como Presidente- recalco la nitidez y claridad de este sistema. Quizás históricamente no haya existido un mecanismo de esta naturaleza; también actué en la Legislatura anterior y recuerdo haber discutido aspectos muy negativos de Directorios anteriores.

Personalmente, me siento muy satisfecho con las precisas respuestas que se han dado. Aspiro a que el sindicato pueda tener la misma visión.

SEÑOR BOTANA.- Agradezco la información. Me parece muy acertado lo que se ha hecho con el procedimiento. Creo que cuando estas cosas se enredan de este modo, lo más sabio es proceder como se ha procedido, porque si no después hay dificultades, incluso, a la hora de implantar. La transparencia siempre es buena compañera. Sinceramente, felicito que esa haya sido la decisión. Me alegro de haber recibido esta información.

Si se me permite, quiero hacer una sugerencia. De mi experiencia escasa en compras del Estado, me animo a decir que comprar por los procedimientos que tiene instrumentados nuestro país siempre es más barato, más transparente y más rápido que utilizar el sistema que puede ofrecernos el Programa de Naciones Unidas. En ese sentido, instrumentar con las herramientas locales procesos de licitación en el Uruguay, gracias a Dios, es una cuestión bien transparente, y cuando no ha sido así algunas veces, los errores saltaron muy rápidamente. Creo que es buena cosa utilizar eso y, por supuesto, sería bueno retomar -por supuesto, rápidamente- un proceso de participación de los trabajadores en la formulación de los requerimientos, porque son quienes tienen el "know how" de la realidad de las telecomunicaciones en Uruguay

El sindicato nos contó que los trabajadores del área de informática de ANTEL hicieron adaptaciones importantes al programa, que desarrollaron programas, que buena parte de estos programas los podrían hacer. De todas maneras, en este caso existe una decisión política que es responsabilidad legítima de los Directores del organismo, y no debe ser sustituida; no pretendemos en ningún caso que sea sustituida. No obstante, sí es bueno tener este clima de orejas bien abiertas, de escuchar para tener en cuenta las propuestas técnicas, las diferentes alternativas de solución que se proponen, la noticia respecto de qué cosas se podrían comprar y cuáles se podrían desarrollar o adaptar rápidamente para tener costos menores.

Por otra parte, nos interesa saber cómo está funcionando la empresa ITC, en la medida en que fue creada por ANTEL para ofrecer los productos, especialmente los desarrollados por el ente. Es un símil de lo que hizo en su momento UTE en el caso de una empresa que vendió "know how" a otras empresas públicas, a veces bastante caro, hay que decirlo. La idea de la creación de ITC fue vender el "know how"; desde ese punto de vista era una preciosa herramienta. Quiero saber cómo está operando ITC, porque de la versión taquigráfica surge que hace tiempo esta empresa se estaría utilizando -inclusive desde la Administración anterior- con el objetivo de comprar, para aprovechar las ventajas de los sistemas de compra en el área privada y vencer ese grave problema que todos reconocemos tiene el área pública para vender. Una empresa pública que gire en el

derecho privado sería, desde ese punto de vista, una ventaja no menor para comprar. El problema sería el nivel de transparencia de esas compras.

Por lo tanto, quiero saber si se confirma lo que los trabajadores afirman en la versión taquigráfica o si existe una serie de controles sobre ITC que impiden que se transforme en una herramienta de compra y que sea una empresa que ofrezca lo estamos vendiendo.

De la lectura del balance surge la presencia de la empresa HG S.A. -símbolo del mercurio-, que fue creada con el objetivo de hacer el portal, que se creó con bombos y platillos en el período pasado en ANTEL, pero no la he visto; tengo tres amigos a quienes les queda el "mercurio" como portal de uso en sus comunicaciones, pero no sé cómo está funcionando, si está funcionando junto con ITC o por separado, porque en los balances me da la sensación de que fueran parte de un mismo negocio y sinceramente no lo puedo distinguir bien.

SEÑOR CARVALHO.- Antes de dar la palabra al Gerente General, quiero contestar algunas de las interrogantes planteadas por el señor Diputado Botana que surgen de los planteamientos de SUTEL.

Efectivamente, las dos empresas son subsidiarias de ANTEL; tanto ITC como HG S.A. son propiedad de ANTEL y de la Corporación Nacional para el Desarrollo. Ninguna de ellas ha comprado productos para ANTEL. Doy absoluta tranquilidad que eso es así; la información que se manejó es incorrecta. ANTEL nunca se ha provisto de recursos materiales a través de la intervención de estas dos empresas. Básicamente, estas dos empresas operan como consultoras y son dirigidas por jerarcas de ANTEL, como la Gerenta General o la Gerenta de Recursos Materiales. Además, están auditadas por la empresa Price Waterhouse. Por tanto, tenemos absoluta tranquilidad sobre la regularidad de sus acciones.

En cuanto a las funciones que cumple la empresa HG S.A. -en este sentido se podrían extender algunos de los jerarcas que me acompañan-, que es a la que por distintos motivos estoy más vinculado, debo decir que actualmente está no solo manteniendo el Portal del Estado, colaborando activamente con los esfuerzos de informatización en la Administración Pública, sino que en nombre de ANTEL está conviniendo con distintas Intendencias del interior del país la informatización o digitalización de su Administración. Tenemos convenio con la Intendencia de Florida, de Treinta y Tres y de Paysandú, y próximamente se firmarán convenios con la Intendencia de Rivera, de Lavalleja y de Rocha. Por tanto, creemos que cumple una función muy eficaz.

A continuación, voy a ceder la palabra al Gerente General, que además es miembro del Directorio de estas empresas.

SEÑOR SALDÍAS.- Es realmente muy grato para nosotros asistir a estas reuniones con los representantes de los uruguayos. Esto tiene que ver con nuestra capacidad de ser responsables, en el sentido de responder a los representantes de los dueños de la empresa.

En cuanto a las empresas ITC y HG S.A. voy a decir lo siguiente. ITC fue creada en el año 2000 para brindar servicios de consultoría en el área de las telecomunicaciones, tecnologías de la información y la gestión empresarial, elemento este último muy importante que gira dentro de los cometidos de ITC. El Directorio de aquella época designó en el Directorio de ITC a personal gerencial de ANTEL, es decir que tenía un contacto directo en el control de la realización de la gestión día a día. En aquel momento tuve el honor de ser elegido Presidente de ITC y me acompañaba en el Directorio de la empresa la contadora Gladys Uranga. También estaban los Directores nombrados en representación del otro accionista de ITC, que es la Corporación Nacional para el Desarrollo. A partir de la creación de ITC se crea también la empresa HG S.A., propiedad de ITC -por lo tanto controlado por ANTEL- y de la Corporación Nacional para el Desarrollo, que gira en el ramo de la tecnología de la información, los portales, los contenidos y el negocio vinculado a aplicaciones en el área de la trasmisión de datos en Internet.

Efectivamente, como recuerda el señor Diputado Botana, uno de los primeros trabajos que realizó HG S.A. en aquel momento fue la construcción del Portal Mercurio, que era el portal de ANTEL, que Directorios o Directores posteriores decidieron suprimir. Por eso es que hace tiempo que no está en el aire y se ha discontinuado. Todos los activos, tanto los materiales como los sistemas informáticos, los enlaces, las capacidades desarrolladas en el personal empleado por HG S.A. fue reaprovechado en el Portal del Estado uruguayo. Este es uno de los proyectos de los que estamos más orgullosos, puesto que hemos contribuido a la

mejora de la eficiencia de todo el Estado. Cada vez que logramos agregar un nuevo trámite al Portal del Estado estamos beneficiando a la sociedad: a quienes pueden realizar esos trámites a través de Internet -por ende, disminuyendo los costos de traslado de las personas, aumentando la eficiencia de las empresas- y a los que concurren personalmente, aliviando las colas; si hay menos gente que va al mostrador a realizar el trámite, pueden recibir un mejor servicio. Realmente, uno de los impactos más importantes que ha realizado HG S.A. es la transformación de lo que era Portal Mercurio al Portal del Estado uruguayo.

Con respecto a los cuestionamientos referidos a dar respuesta, creemos que damos respuesta a esas inquietudes en cuanto a los controles. No por ser sociedades anónimas son organizaciones propiedad del Estado uruguayo que no tienen ningún control. Por el contrario, se tiene el control del Directorio de ANTEL a través de los informes que periódicamente los Directores deben elevar. Además, existe una relación permanente entre el Directorio de ANTEL y los Directores que representamos a ANTEL -o que estuvimos representando ANTEL, como es mi caso; la contadora Gladys Uranga ha pasado a ser Presidenta de las dos empresas-, quienes permanentemente están informando al Directorio sobre la marcha de los negocios. Además, existen presentaciones formales: los estados contables anuales y las memorias anuales que se presentan. Por otro lado, se hacen controles a través de la Auditoría Interna de la Nación; están los controles del propio síndico que actúa en ambas empresas y todos los organismos estatales: BPS, DGI, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Se trata de una sociedad anónima, pero al ser propiedad estatal se tiene un control muy amplio de toda la gestión que realizan esas empresas.

Además de los controles internos y estatales, ambas empresas contratan anualmente una consultoría externa que hasta el momento ha sido la firma Price Waterhouse. Es decir que los estados contables están auditados por Auditoría externa.

SEÑORA SIMÓN.- Me gustaría complementar algún dato.

En primer lugar, cuando una empresa pública posee una empresa privada, llevamos contabilidades totalmente separadas e inclusive las horas del personal que trabaja -muchas veces se trata de aprovechar la "expertise" y el conocimiento del personal de ANTEL- se cuentan por separado. Es natural que el mayor experto en determinadas técnicas de telecomunicaciones en nuestro país esté en ANTEL; inclusive nos han pedido asesoramiento internacional, como en el caso de Costa Rica. Si ITC lo da y contrata un funcionario de ANTEL, esa persona usa licencia a su cargo o lo hace fuera de su horario de trabajo. No se trata de un subsidio interno. Nadie habló en este sentido, pero creo que vale la pena aclararlo.

También vale la pena aclarar que HG S.A., cuando desarrolla portales o este tipo de herramientas informáticas no lo hace con la finalidad de competir con empresas privadas totalmente independientes, sino que se ha dedicado especialmente al Estado a nivel nacional, como por ejemplo con el Plan de Conectividad Educativa, con los trámites a nivel nacional, o al Estado a nivel local como con el Programa de Ciudades Digitales al que aludía el doctor Carvalho, con el que estamos muy entusiasmados y del que tal vez tengan noticias por ser Representantes locales. Pero la finalidad principal es prestar servicios para el Estado y también fomentar el uso de las telecomunicaciones, poniendo contenidos interesantes a los que la gente tenga necesidad o gusto en acceder y que, en cierto modo, estén abriendo caminos. Si aparecen empresas privadas que hacen cosas parecidas, estaremos contentísimos y los recibiríamos con los brazos abiertos. No pretendemos ninguna exclusividad en la materia sino más bien abrir caminos para que otros hagan cosas parecidas. Las comunicaciones en sí son infraestructuras que si no se las usa, si no tienen contenidos interesantes, están ahí sin mayor rédito para el país.

El señor Presidente quería que retomáramos el tema del desarrollo por profesionales de ANTEL.

Como dije en algún momento, consideramos que son muy capaces, pero que son pocos porque ya para el desarrollo normal en mantenimiento precisamos contratar a más personal del que tenemos. Entonces, no es fácil que se pongan a hacer desarrollos además del mantenimiento de la operación normal de la empresa que requiere mucho trabajo.

Por otra parte, consideramos que el mejor empleo de sus conocimientos no es ponerse a desarrollar ellos mismos un software sino a estudiar cómo se podría adaptar o usar ese software en el entorno de las telecomunicaciones, del sistema impositivo, según la idiosincrasia del Uruguay y las características de ANTEL. Sucede lo mismo en el desarrollo de una empresa nacional, es decir, no es lo más interesante que

ellos se pongan a hacer el trabajo de programador sino que hagan el análisis del sistema, de alto nivel para ordenar ese trabajo. De todas maneras, su aporte en la implantación del sistema, comprado donde sea y desarrollado por quien sea, va a ser vital, y contamos con ellos porque, de lo contrario, no podrá integrarse a la empresa.

Con respecto a este tema, quedan pendientes cuestiones más técnicas.

En cuanto a lo planteado por el señor Diputado Doti Genta, no sé si es deseo de la Comisión que se conteste aquí o que lo hagamos por escrito.

SEÑOR DOTI GENTA.- Sí, por escrito.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Diputado entiende que sí y nosotros también.

SEÑORA SIMÓN.- Podríamos hacer un resumen general de la situación. Yo diría que la situación está signada sobre todo porque creemos que el mejor aporte de ANTEL es que este sistema tiene que comprarse probado y que las colaboraciones de la industria nacional, que nos interesan mucho, tienen que hacerse de manera planificada para que la empresa no salga perdiendo, porque esto lo pagarían todos los uruguayos; queremos que el país salga ganando.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Siento una enorme satisfacción por las inteligentes preguntas que plantearon nuestros compañeros Diputados y por las respuestas claras y contundentes del Directorio de ANTEL y sus técnicos.

Los uruguayos tenemos una enorme alegría por contar con esta empresa. Quiero resaltar el apoyo que esta empresa brinda -seguramente va a brindar más- a la acción social tan imprescindible que el Uruguay tiene hoy y en el futuro. Además, quiero decir con énfasis el enorme prestigio que tiene el actual Directorio de ANTEL en la opinión pública.

Mi señora me dice que siempre hay que decir la verdad, que no hay que quedarse corto cuando decimos la verdad. Y hoy, no sé si me quedo corto, pero estoy diciendo la verdad.

Muchas gracias.

SEÑOR BOTANA.- Quiero hacer un breve comentario acerca de dos temas. Uno refiere a cómo se realiza una licitación. Me parece muy bueno que se llame a consorcios con participación de las empresas de nuestro país porque, indudablemente, cualquier empresa extranjera tiene que recurrir a empresas uruguayas para la implantación. Más vale conocer cuál es la empresa que se va a subcontratar desde antes, qué capacidad económica tiene, saber acerca de su correcta constitución desde el punto de vista jurídico, su capacidad técnica y sus antecedentes, que enterarse después que la empresa ha fracasado en sus propósitos, cuando la empresa matriz tiene la responsabilidad y deberá cumplir con las irresponsabilidades de la empresa local. En consecuencia, de no procederse así, la empresa ANTEL tendría que pagar los costos por no haber hecho la implantación en forma adecuada y en tiempo.

Esto de conocer los consorcios me parece buena cosa. Inclusive, sería correcto que en el pliego se estableciera que no podrán haber subcontrataciones de empresas que no hubieran aparecido en la propuesta original de cada concurrente a la licitación. Esta sería una medida sabia.

Por otra parte, quiero hacer un comentario general respecto a las empresas ITC y HG. Por las respuestas dadas, me queda claro que se trata de empresas que actúan en órbitas separadas.

Por último, quiero dejar una constancia. El advenimiento de estas empresas públicas, actuando en el derecho privado, es en buena medida aporte del partido político al que pertenezco, el Partido Nacional. Wilson es el inspirador de la Corporación Nacional para el Desarrollo. Con el tiempo me he transformado en desconfiado de esos instrumentos porque, lamentablemente, una cosa es la intención del uso y, otra, el uso del instrumento. La Corporación Nacional para el Desarrollo no ha sido precisamente una buena experiencia para

el Uruguay. ¡Claro! Nada tiene que ver la Corporación Nacional para el Desarrollo que concibió Wilson en aquel momento que, precisamente, consistía en utilizar los recursos humanos y materiales del Estado con la agilidad del derecho privado para actuar, desarrollar sectores en la economía, hacer punta en determinados sectores, provocando la competencia en otros, y otra cosa es el uso que se le dio de salvataje. Hasta grandes tiendas fundidas encontraron su salvataje en la Corporación. Lamentablemente, son pocos los ejemplos del buen uso de ese instrumento que es la Corporación Nacional para el Desarrollo. Muchas veces hubo buena intención de un uso pero salió mal; ello no sería del todo censurable.

Entonces, ¡qué difícil es para el Estado participar del campo de los negocios y qué difícil es para la empresa pública poder competir en el marco del derecho que la rige teniendo que pasar por todos estos procedimientos para la compra, que, además, son lógicos y debidos! Es absolutamente bueno que así sea, pero, ¡cómo dificulta el camino!

En este sentido creo que se nos debería aportar información acerca del personal que contrata ITC, sus calificaciones y las remuneraciones que perciben. Creo que sería un buen aporte conocer cuáles son los servicios que estas empresas brindan para así seguir contribuyendo a este proceso tan difícil de transparencia en el marco de este tipo de empresas públicas actuando en la órbita del derecho privado, que son un híbrido que nos va a dar muchos dolores de cabeza a todos y que les estará dando muchos dolores de cabeza a ustedes para poder ejercer el contralor diario.

SEÑOR PRESIDENTE.- Salvamos la responsabilidad al Directorio de responder a las reflexiones del señor Diputado Botana, ya que creo que estamos fuera de tema. Me parece que es un debate que los uruguayos nos debemos y que ya tendremos la oportunidad de darlo porque, como dice nuestro Presidente, comenzamos la reforma madre, que es la reforma del Estado. Sin duda, vamos a tener suficiente tiempo para discutirlo, como lo estamos haciendo con todas las reformas importantes para este país.

Creo que el tema que menciona el señor Diputado Botana no es menor para el país. Yo participé en la Comisión Investigadora sobre la gestión de la Corporación Nacional para el Desarrollo. Tengo entendido que lo que tenemos hoy no tiene absolutamente nada que ver con aquello que había antes. Pero, de todas maneras, son cuestiones que tenemos que discutir y medir exactamente cuál es el alcance que puedan tener; hoy se ha estado trabajando en ellas y con ellas. Me refiero a Corporación Vial del Uruguay, luego vendrá el transporte ferroviario y se están dando respuestas que tal vez no hemos discutido. Creo que tendremos oportunidad de analizar todos estos temas.

Les salvamos la responsabilidad; compartimos con el señor Diputado Botana el interés por ese debate y seguiremos tratando estos temas en próximas oportunidades.

Agradecemos la presencia de la delegación del Directorio de ANTEL y de los Diputados.

(Se retira de Sala la delegación del Directorio de ANTEL)

——Se suspende la toma de la versión taquigráfica.